



FILIÈRE Agriculture

Formation par apprentissage

BTSA Technico-Commercial (TC)

La formation :

Le titulaire du BTSA Technico-commercial exerce des activités commerciales en amont et en aval de filière agricole : vente de machines agricoles, ventes de produits agricoles ou fabriqués, vente d'animaux ou de végétaux...

Le BTSA Technico-commercial est ouvert sous 2 options différentes à Venours :

- Biens et services pour l'agriculture (BSA)
- Alimentation et boissons (A&B)

Pourquoi ce BTS ?

Le BTSA TC (technico-commercial) apporte des connaissances approfondies en développement commercial, négociation, gestion d'un espace de vente mais aussi de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information, sans oublier le management.

Centres d'intérêt :

- Avoir de l'intérêt pour l'environnement économique d'une entreprise et pour son mode de fonctionnement en interne : gestion, marketing, management, stratégie commerciale
- Aimer communiquer avec les autres, et argumenter pour négocier et vendre des produits issus de la filière agricole
- Aimer conseiller des clients
- Aimer relever des défis
- Aimer organiser son temps de travail

DURÉE : 2 ans | NIVEAU 5 | Formation en présentiel | Semestrialisée

BTSA Technico-commercial

RNCP 36003

2 options possibles : Alimentation et Boisson (AB) & Biens et Services pour l'Agriculture (BSA)

Pour qui est cette formation ?

Pré-requis : Être titulaire d'un diplôme ou titre RNCP de niveau 4. Âge minimum requis 15 ans révolus jusqu'à 29 ans.

Avoir signé un contrat d'apprentissage.

Qualités requises : Esprit pratique, Sens de l'observation, Goût du commerce, Sens du contact

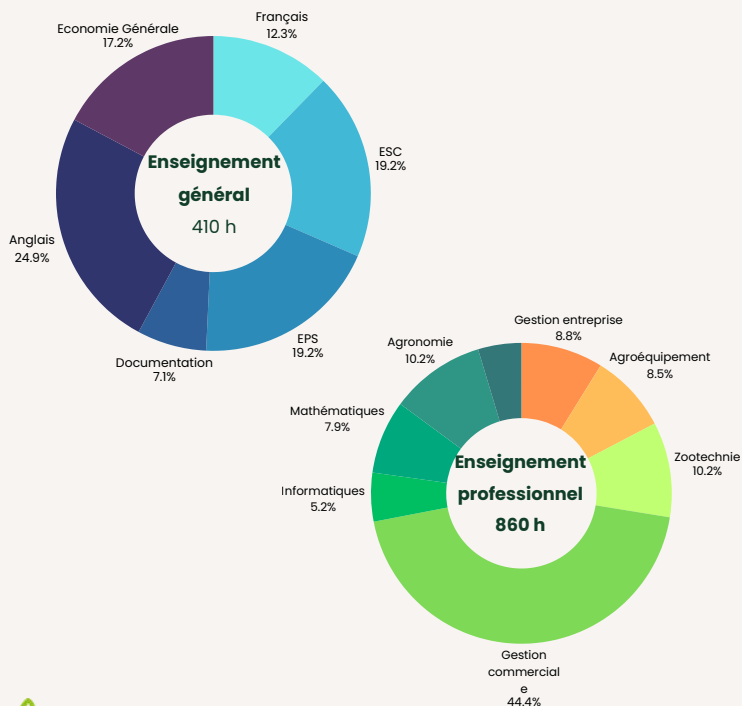
Objectifs :

Cette formation permet aux apprenants d'obtenir des compétences en négociation commerciale et mercatique. Pour l'option AB, ils sont également formés à la maîtrise des connaissances techniques sur les processus de production et de commercialisation des produits alimentaires, tandis que l'option BSA forme des commerciaux chargés du conseil et de la vente de produits et services spécifiques aux besoins des agriculteurs.

À l'issue de la formation l'apprenant sera capable de réaliser :

- La mise en œuvre de la politique mercatique et commerciale de l'entreprise
- Le développement de la relation commerciale
- La mise en œuvre de la logistique commerciale
- Le management de l'animation de l'équipe commerciale
- La mise en place de la digitalisation et le e-commerce
- Conseil clientèle et vente de solutions technico-commerciales

Le contenu :



Moyens pédagogiques et techniques :

- Equipe de formateurs qualifiés
- Exploitation agricole et engins pédagogiques
- CDI/CdR

Envie de voyager et de découvrir d'autres cultures ?

Mobilité individuelle : stages individuels à l'international (dispositif ERASMUS ou autre)

Modalités pédagogiques et d'alternance :

- 42 semaines en centre (soit 1470h)
- 62 semaines en entreprise (soit 1820h) dont 10 semaines de congés payés pour les 2 années

Avantages de l'apprentissage

- Expérience professionnelle concrète : L'alternance permet d'appliquer les savoirs théoriques sur le terrain.
- Insertion facilitée : Les apprentis sont immédiatement opérationnels à l'issue de la formation.

Modalités d'entrée en formation :

Inscription, entretien de motivation et tests de positionnement.

Evaluation et validation du diplôme :

Ce diplôme est délivré par le ministère de l'Agriculture. Formation semestrialisée évaluation uniquement en ECCF. À la fin de chaque semestre de formation, des épreuves écrites et pratiques sont organisées pour valider les compétences.



Et après ?

MÉTIERS VISÉS

Option BSA :

Technico-commercial (semenciers, nutrition animale, coopératives, négoces, concessions), Responsable de dépôt, Commerciaux à distance ou téléconseillers.

POURSUITE D'ÉTUDES

L'objectif de ce diplôme est l'insertion professionnelle, mais l'étudiant qui veut poursuivre ses études a plusieurs choix qui s'offrent à lui :

- Suivre un CS (certificat de spécialisation) responsable technico-commercial en agroéquipements; responsable technico-commercial en industries agro-alimentaires : produits laitiers; responsable technico-commercial en vins et produits dérivés – orientation produit; responsable technico-commercial : produits carnés...
- Rejoindre une licence professionnelle mention commerce ou mention technico-commercial
- Intégrer une école de commerce via les admissions parallèles

Tarif et financement :

Rémunération par l'entreprise suivant l'âge de l'apprenti et l'année de formation et éventuellement selon la convention collective de l'employeur. Formation financée par les OPCO.

Informations pratiques :

Hébergement et restauration possible sur le site selon les places disponibles. Formation et locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Gare ferroviaire à proximité et ligne de bus 36 du réseau vitalis.

POUR S'INSCRIRE :

05.49.43.95.33 / cfa.vienne@educagri.fr

CDFAA de la Vienne - VENOURS - 86480 ROUILLE / www.venours.fr

→ Réponse sous 8 jours

Ouverture de la session de formation sous réserve d'un nombre suffisant de participants inscrits

